VII kadencja

SEJM RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **Komisji Skarbu Państwa**
(nr 68)
z dnia 23 maja 2013 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Skarbu Państwa (nr 68)

23 maja 2013 r.

Komisja Skarbu Państwa, obradująca pod przewodnictwem posła **Tadeusza Aziewicza (PO)**, przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– informację na temat sytuacji i strategii rozwoju PZU SA.

W posiedzeniu udział wzięli: **Paweł Tamborski** podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa wraz ze współpracownikami, **Andrzej Klesyk** prezes Zarządu PZU SA, **Piotr Radziszewski** naczelnik Wydziału Sektora Ubezpieczeń w Departamencie Rozwoju Rynku Finansowego w Ministerstwie Finansów.

W posiedzeniu udział wziął pracownik Kancelarii Sejmu: **Iwona Kubaszewska** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Otwieram kolejne posiedzenie Komisji Skarbu Państwa. Serdecznie witam panią posłankę, panów posłów oraz zaproszonych gości z panem ministrem skarbu – panem Piotrem Tamborskim. Serdecznie witam pana Andrzeja Klesyka – prezesa PZU SA.

Szanowni państwo, w porządku dziennym mamy jeden punkt. Jest to „Rozpatrzenie informacji na temat sytuacji i strategii rozwoju PZU SA", którą przedstawia Minister Skarbu Państwa. Czy są uwagi do porządku? Nie widzę. Zatem stwierdzam przyjęcie porządku obrad i bardzo proszę pana ministra o przedstawienie stosownej informacji.

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa Paweł Tamborski:

Panie przewodniczący, państwo posłowie. Bardzo dziękuję za możliwość prezentacji i rozmowy na temat istotnego elementu portfela, którym dysponuje Minister Skarbu Państwa, czyli akcjami PZU. PZU jest naszą największą firmą ubezpieczeniową funkcjonującą na rynku ubezpieczeniowym w Polsce. Spółka zadebiutowała na warszawskim parkiecie w maju 2010 r. W czerwcu 2011 r. Skarb Państwa zbył w drodze jakby przyspieszonego procesu budowy książki popytu na akcje pakiet 10% za ponad 3 mld zł. Obecnie Skarb Państwa jest właścicielem 35,18% akcji PZU. Wartość rynkowa tych akcji na dzień 22 maja wynosi około 38 mld zł.

Skarb Państwa bardzo istotną uwagę przykłada do rozwoju spółki, do przyrostu jej wartości. Zależy nam na tym, aby spółka rozwijała się, utrzymywała i budowała swoją pozycję na rynku polskim, jak również – być może – rozważała jakby rozwój geograficzny. I tutaj popieramy te działania tak długo, jak mają one uzasadnienie ekonomiczne, finansowe i będą bezpieczne punktu widzenia finansowania spółki.

Zgodnie z przyjętym planem prywatyzacji na lata 2012-2013 Minister Skarbu Państwa ma możliwość zbycia do 10,10% akcji PZU. Mamy również zgodę Rady Ministrów na zadysponowanie tymi akcjami w taki sposób, że możemy je wnieść do Programu Inwestycji Polskich, gdzie możemy zasilić tymi akcjami spółkę Polskie Inwestycje Rozwojowe – oczywiście wtedy, kiedy taka potrzeba będzie miała miejsce. Po potencjalnym zadysponowaniu tymi akcjami, czyli albo po sprzedaży, albo po wniesieniu do PIR, Skarb Państwa ma zachować pakiet 25% akcji. Ten poziom naszego udziału w akcjonariacie pozwala na utrzymanie władztwa korporacyjnego. Zgodnie z obecnym brzmieniem statutu Skarb Państwa ma pewne uprawnienia osobiste, które gwarantują nam taką pozycję.

Poproszę teraz pana prezesa – jeżeli mogę – o przedstawienie informacji na temat strategii i sytuacji spółki. Jeszcze raz chciałem zwrócić uwagę, że mówiąc o tym, co my możemy zrobić, w jaki sposób możemy zadysponować akcjami, nie oznacza, że na dzisiaj mamy takie plany. To jest tylko jakby taka możliwość. W związku z tym,

jak zwykle w sytuacjach prywatyzacyjnych, staramy się rynek zaskakiwać. Na dzisiaj nie mamy takich planów, nie mamy potrzeby sprzedaży tych akcji.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie ministrze. Panie prezesie, bardzo proszę o przedstawienie informacji.

Prezes Zarządu PZU SA Andrzej Klesyk:

Dzień dobry państwu. Panie przewodniczący, pani przewodnicząca, szanowne panie i szanowni panowie posłowie. Pozwólcie, że przedstawię firmę, którą mam zaszczyt zarządzać – PZU. My mówimy o Grupie PZU, która się składa z dwóch bardzo ważnych podmiotów: PZU Życie i PZU SA. PZU SA jest spółką notowaną na giełdzie papierów wartościowych i jest 100% właścicielem spółki PZU Życie. Natomiast, jak będę mówił o PZU, to będę mówił jako o całości. Nie będę się starał wchodzić w sprawy prawne, bo to chyba nie ma sensu.

Grupa PZU. Kilka podstawowych informacji. Niekwestionowany lider, jeśli chodzi o zyskowność. W ubiegłym roku zarobiliśmy 3,25 mld zł zysku netto. Mamy pod zarządzaniem 56 mld zł aktywów na własnym bilansie, dodatkowo zarządzamy 25 mld zł w OFE. A więc, jesteśmy instytucją, która jest gigantycznym inwestorem, bardzo ważnym dla rynku kapitałowego w Polsce. Posiadamy 12 tysięcy pracowników etatowych oraz posiadamy około 350 oddziałów – ta cyfra się do pewnego stopnia zmienia.

Struktura własnościowa spółki. Mówił już o tym pan minister Tamborski. W tym momencie mamy 35% z malutkim haczykiem Skarbu Państwa i 5% – czyli przeskoczenie przez ujawnienie się progu jawności – ING OFE. Tak jak pan minister powiedział, są pewne zabezpieczenia w statucie. Konkretnie nikt, kto ma więcej niż 10% akcji, a nie jest Skarbem Państwa, nie może wykonywać prawa głosu z więcej niż 10% akcji. Czyli Skarb Państwa ma tu mocno uprzywilejowaną pozycję.

To, o czym mówił pan minister – 3 lata temu weszliśmy na giełdę przy 312,50 zł. Na dzisiaj cena akcji to 440 zł. W międzyczasie wypłaciliśmy około 60 zł dywidendy, czyli każdy kto zainwestował w akcje PZU otrzymał 70% zwrotu w przeciągu 3 lat. Tak jak pan minister mówił, kapitalizacja jest na poziomie 38 mld zł, co plasuje Grupę PZU w pierwszej dwunastce, trzynastce największych ubezpieczycieli w Europie. Jesteśmy największym ubezpieczycielem w tejże części świata, ale w Europie – biorąc pod uwagę takie giganty, jak AXA, Allianz, Aviva – jesteśmy w tym momencie na miejscu 13, co jest dużym osiągnięciem.

Grupa PZU jest liderem na polskim rynku ubezpieczeń. Składka przypisana, czyli to, co zbieramy od klientów co roku, po stronie majątkowej to jest 8,5 mld zł – z czego większość to ubezpieczenia komunikacyjne – po stronie życiowej to 7,5 mld zł. Pozycja numer jeden w jednym i w drugim segmencie.

Udział rynkowy. Tu chciałbym państwu powiedzieć, że do pewnego stopnia pan minister jest właścicielem bardzo unikalnej spółki, ponieważ nie ma takiej firmy na świecie, gdzie Skarb Państwa ma takie udziały w rynku zarówno po stronie majątkowej, jak i życiowej. Dodam – na rynku, który jest konkurencyjny. Nigdzie takiej firmy nie ma.

Liczba klientów. Ciągle ich liczymy. Jest około 8 mln klientów w ubezpieczeniach majątkowych i około 11 mln klientów w ubezpieczeniach życiowych. Dodatkowo oczywiście jest kilka milionów w OFE. Liczba agencji, czyli naszych współpracowników, agentów, to około 8500, w tym fizycznych punktów około 5500. Tak więc w 5500 miejscach w Polsce jest logo PZU. Z tym że to nie jest nasze miejsce, tylko to są nasi agenci.

Jeśli chodzi o 2012 r., chciałbym państwu tylko kilka rzeczy powiedzieć. Przede wszystkim jest to wzrost składki przypisanej, czyli wzrost naszych przychodów. Tu widzicie państwo po lewej stronie jest 6%, czyli mimo pewnego spowolnienia gospodarczego jest to więcej niż 1 mld zł dodatkowego przypisu. Po drugie zysk netto – z 2344 mln zł urósł do 3254 mln zł. Kapitał własny. To jest pewna rzecz, o której też pan minister mówił. Kapitał własny Grupy to 14,3 mld zł. Żeby prowadzić działalność zgodnie z regulacjami KNF, minimalnie potrzebujemy około 3 mld zł. Czyli mamy potężną nadwyżkę kapitałową, która zapewnia nam stabilność i która zapewnia nam także możliwość rozwoju zarówno w Polsce, jak i poza Polską – jeżeli taka okazja się pojawi. Chciałbym także powiedzieć, że jest to unikalne także w Europie. Bo kiedy spotykam się ze swoimi

kolegami z ubezpieczeń, to oni mówią, że mają problem z kapitałem, ponieważ nie mają tego kapitału. Ja im mówię, że mam problem z kapitałem, bo mam za dużo tego kapitału i muszę znaleźć odpowiedni sposób, żeby ten kapitał zainwestować. Tak więc spółka jest nieprawdopodobnie stabilna i bezpieczna.

I teraz, jeśli popatrzymy na Grupę PZU jako gracza na rynku finansowym, tutaj chciałem pokazać państwu tylko i wyłącznie ten slajd. My zbieramy składkę od naszych klientów i trzymamy na własnym, naszym bilansie. Dodatkowo posiadamy bardzo dużo rezerw na zobowiązania, które wynikają z polis poprzedniego roku. Te pieniądze, które tu państwo widzicie – chodzi o strukturę lokat – to jest suma wszystkich środków, które ma PZU. W 2011 r. PZU miało bilans 47 mld zł, w ubiegłym roku to już prawie 52 mld zł. I tutaj chciałbym państwu powiedzieć, iż PZU jest największym dostarczycielem finansowania dla rządu polskiego. My mamy na swoich książkach około 38 mld zł obligacji Skarbu Państwa. Z tego co ja rozumiem – nie sprawdzałem tego w Ministerstwie Finansów – jesteśmy największym podmiotem, jeśli chodzi o obligacje Skarbu Państwa. Co jest i dobre, i złe. Dobre dlatego, że jesteśmy jak gdyby bezpiecznikiem systemu finansowego w Polsce. Natomiast złe dlatego, że cokolwiek chcemy zrobić, wpływa na system i na ceny obligacji w Polsce. Zatem bezpieczeństwo spółki, stabilność spółki bezpośrednio przekłada się na rynek obligacji w Polsce.

W 2008 r., po kilku miesiącach pobytu w PZU, stwierdziliśmy, że musimy założyć i zrealizować pewną strategię. I to są podstawowe osiągnięcia tej strategii. Po pierwsze IPO. To było największe IPO w Europie od 2007 r. i ciągle jeszcze nie jest pobite. To po prostu jest największa w historii oferta. Po drugie wyhamowano spadek udziału rynkowego w PZU – za chwilę do tego wrócę. Po trzecie – poprawiono wynik techniczny w korporacyjnych ubezpieczeniach komunikacyjnych – też za sekundkę do tego wrócę. Dalej – zredukowaliśmy koszty administracyjne o prawie 400 mln zł. Odświeżyliśmy wizerunek sieci sprzedaży. Przeprowadziliśmy gigantyczną centralizację. Za chwilę pokażę państwu kilka z tych osiągnięć.

Proszę państwa, to, co widzicie, to nasz udział w rynku. Tak jak powiedziałem – nie ma takiego kraju na świecie i nie ma takiej firmy, która ma takie udziały w rynku. Jak w czasie IPO mówiono nam, że nie jesteśmy w stanie tego obronić, to mówiłem im, że muszę to obronić i to się musi udać. Jeżeli popatrzycie, w ubezpieczeniach majątkowych jesteśmy praktycznie na niezmienionym udziale rynkowym, w ubezpieczeniach życiowych jesteśmy na praktycznie niezmienionym udziale rynkowym. Tak więc udało się to osiągnąć.

Ale żebyście państwo wiedzieli, co to znaczyło. To są udziały rynkowe w ubezpieczeniach majątkowych. W 2007 r. mojemu poprzednikowi udało się stracić 7% udziału rynku. Potem te spadki były coraz mniejsze. W tym momencie jesteśmy praktycznie na zero.

Wynik techniczny w ubezpieczeniach korporacyjnych. A więc ubezpieczenia firm, ubezpieczenia flot, ubezpieczenia dużych podmiotów na 2,5 mld zł przypisu składki. Traciliśmy na tym biznesie 0,5 mld zł. W czasie kiedy wchodziliśmy na giełdę, obiecałem akcjonariuszom, że wyprowadzimy ten kawałek biznesu na zysk. W ubiegłym roku zarobiliśmy na tzw. wyniku technicznym – jeszcze bez dodatkowych przychodów z inwestycji – 129 mln zł. Jest to, z mojej perspektywy, bardzo duże osiągnięcie, bo to poprawa wyniku prawie o 600 mln zł.

Koszty administracyjne. To są tzw. koszty ogólne. I jeżeli popatrzycie państwo na te cyfry, to w ciągu pięciu lat praktycznie o 400 mln zł nominalnie, mimo inflacji, te koszty zostały obcięte. Oczywiście to wiązało się także ze zwolnieniami grupowymi. W czasie kiedy przyszedłem do PZU, mieliśmy 16.500 ludzi. W tym momencie mamy 12.000 ludzi. Natomiast te osoby pracowały w funkcjach tzw. back-office.

Ale żebyście państwo zobaczyli, jak PZU wyglądało, a jak teraz wygląda. To jest oddział dzisiaj (80% oddziałów właśnie tak wygląda), a tak wyglądał oddział kilka lat temu. To jest tzw. back-office, a więc księgowość i przygotowywanie polis, 5 lat temu. Mieliśmy w 113 miejscach w Polsce tzw. back-office, czyli żeby zebrać wszystkie, tonęliśmy w papierach. Teraz mamy 4 back-office, które tak wyglądają i nie ma tam papierów. Naprawdę, tam nie ma papierów. Jeżeli chcecie państwo zobaczyć – zapraszam,

bo według mnie jest to imponujące. To są autentyczne zdjęcia. Nasza dokumentacja, czyli dokumentacja klientów była właśnie w takich miejscach. Kolejne zdjęcie przedstawia miejsce, gdzie teraz składujemy te dokumenty. Bo wszystkie dokumenty musimy – ze względów prawnych i ustawowych – trzymać przez 10 lat. I tak to mniej więcej wygląda.

Proszę państwa, to nasza strategia na lata 2012-2014. W momencie kiedy zostaliśmy wybrani przez radę nadzorczą na następną kadencję, przygotowaliśmy strategię, która się opiera na troszkę innej filozofii niż dotychczas. Przede wszystkim dawniej było tak, że zarządzaliśmy biznesem po produktach. A więc osobne były oddziały dla klienta majątkowego, osobne dla klienta życiowego. W tym momencie usiłujemy się zorganizować i robimy to w taki sposób, żeby były trzy bardzo jasne segmenty klientowskie: klient masowy, klient grupowy i klient korporacyjny. Mamy określone cele dla każdej z tych grup klientów.

Jedną z ciekawszych rzeczy – i tu bardzo mocno liczymy na państwa – to rozwój ubezpieczeń zdrowotnych. Otóż z niecierpliwością czekamy na uregulowania dotyczące ubezpieczeń zdrowotnych, dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych, gdyż jest to potencjalnie bardzo ważna część naszego biznesu, który możemy zbudować.

Czwarty kierunek naszego działania to – jak państwo widzicie na planszy – „Inne obszary działania", czyli efektywna polityka kapitałowa i inwestycyjna. Wcześniej pokazywałem na wykresie kołowym, ile mamy obligacji Skarbu Państwa. Otóż my będziemy zmniejszali nasze zaangażowanie w obligacje Skarbu Państwa, ale nie nominalnie, tylko procentowo. Z punktu widzenia takiej firmy jak PZU 70% czy 80% obligacji Skarbu Państwa jest zbyt dużą ekspozycją. Natomiast ze względu na to, że będziemy zwiększali bilans, każdy dodatkowy miliard złotych będzie przeznaczany na innego rodzaju inwestycje. Dam państwu przykład. Trzy lata temu mieliśmy tylko 20 mln zł inwestycji w obligacje czy w instrumenty dłużne korporacyjne. W tym momencie mamy ponad 3,5 mld zł – co powoduje, że mamy po prostu większe i lepsze wyniki.

Dodatkowo, jeśli państwo popatrzycie po prawej stronie, nowy model ekspansji międzynarodowej – PZU International. My mówimy od mniej więcej 4,5 lat, że chcielibyśmy kupić firmy poza granicami Polski. Firmy ubezpieczeniowe. Po to, żeby się rozwijać w całym regionie. Dziennikarze bardzo często mnie pytają, kiedy coś kupimy. Ja uważam – zresztą pan minister też tak powiedział – że musimy poczekać, aż będzie to dobra okazja ekonomiczna. Bo kupić jest łatwo, a stworzyć wartość zakupu jest dużo, dużo trudniej. A zatem, jeśli będzie coś do kupienia – będziemy się oczywiście temu przyglądać. W tym momencie przyglądamy się – jest to informacja publiczna – pewnej spółce w Chorwacji.

I ostatnia rzecz w tymże czwartym kawałku, to tzw. Corporate Social Responsibility. Dla niektórych z państwa może to być ciekawostką, ale PZU jest największym filantropem, jeśli chodzi o firmy w Polsce. Sponsorujemy m.in. Zamek Królewski w Warszawie, Łazienki, Muzeum Narodowe w Krakowie. Dajemy około 4 tysięcy stypendiów dla młodych ludzi. To są rzeczy, w które inwestujemy i które – tak uważamy – jako dobry obywatel gospodarczy powinniśmy robić.

Czynniki warunkujące wdrożenie tejże strategii to: tzw. middle-office (a więc to, o czym mówiłem, że scentralizowaliśmy praktycznie wszystkie funkcje, które są w tzw. back-office i middle-office), HR, czyli kadry (mamy ambitny cel, że chcemy być w pierwszej dziesiątce najbardziej pożądanych pracodawców w Polsce). Dodam, że 3 lata temu byliśmy chyba na 43 miejscu. W tym czasie, kiedy przyszedłem do PZU, nikt nie chciał przyjść tam do pracy. W tym momencie mamy taką sytuację, że nie dość, iż jest kolejka tych, którzy chcą pracować w PZU, to jesteśmy już chyba na 12 miejscu najbardziej pożądanych pracodawców w Polsce.

I ostatni czynnik – branding, czyli nowe logo. To było osiągnięcie ubiegłego roku. Nie dlatego, że tak się nam „przymaniło", ale za chwileczkę państwu pokażę, dlaczego to zrobiliśmy.

Kolejna rzecz – chcemy być efektywną, zorientowaną na potrzeby klienta organizacją. Kilka lat temu, jak już mówiłem, były dwie osobne firmy. I jeżeli PZU Życie kupowało np. IBM, to PZU SA kupowało HP. Jeżeli jedna firma malowała swoje oddziały

na zielono, to druga na niebiesko. W tym momencie zachowujemy się jako Grupa. Czyli musimy zarządzać relacjami z klientami. Jeśli chodzi o dystrybucję i obsługę, będziemy mieli bardzo zintegrowany wielokanałowy dostęp do sprzedaży i obsługi. Następna rzecz – operacje. Dla zobrazowania powiem, że 6 lat temu co roku PZU produkowało 38 km bieżących dokumentacji. Tak więc gdyby poustawiać te dokumenty, które produkowaliśmy, to byłoby to półtora Stadionu Narodowego – chodzi o płytę. W tym momencie produkujemy troszeczkę więcej niż pole karne i mamy nadzieję obniżyć to jeszcze o połowę. Czyli w zasadzie nie będzie papieru.

No i organizacja. Jak mówiłem, byliśmy grupą spółek dobrze działających, a teraz chcemy być dobrze działającą Grupą zorganizowaną według segmentów klientów.

W 2012 r. wdrożyliśmy lub rozpoczęliśmy wdrożenie wielu ważnych zmian. Mamy nowego dostawcę do systemu polisowego, czyli do tego urządzenia IT, w którym trzymamy wszystkie polisy. Przeprowadzony został proces wymiany logo oraz kampania w celu odświeżenia marki – z prostego powodu, że oceniani byliśmy dużo gorzej niż ZUS, niż PKP i Poczta Polska. Ja kocham te instytucje, współpracujemy z nimi, ale mam nadzieję, że jesteśmy już dużo bardziej zaawansowani, jeśli chodzi o obsługę klienta i postrzeganie nasze. Nasi potencjalni klienci mający poniżej 30 lat nie chcieli w ogóle brać pod uwagę PZU. Zatem pewnego rodzaju odświeżenie marki, odświeżenie przekazu było konieczne. I już widzimy tego pozytywne rezultaty.

Wypowiedzieliśmy Zakładowe Układy Zbiorowe Pracy. Podam dla informacji, iż w PZU było tak, że jeżeli ktoś dostawał 100 zł wynagrodzenia miesięcznego, to praktycznie dostawał miesięcznie 146 zł, wliczając w to wszelkiego rodzaju dodatki, wszelkiego rodzaju trzynastki, wszelkiego rodzaju premie, które faktycznie w żaden sposób nie zależały od wyników. W tym momencie, gdy wypowiedzieliśmy ZUZP, mamy sytuację taką, że 30% wynagrodzenia zależy od tego, co pracownik dostarczył i co wykonał.

Chciałem tylko powiedzieć, że przy zmianie umowy o pracę tylko 9 osób z 3000, którym ostatnio zmieniliśmy warunki pracy, zdecydowało się nie przyjąć tych nowych warunków. Powtarzam – 9 z 3000. To pokazuje, jak chory był tamten system.

No i zmiana struktury aktywów. To jest to, o czym mówiłem – musimy szukać dodatkowych możliwości inwestowania naszych pieniędzy, czyli pieniędzy naszych klientów. Tak właśnie wygląda nowe logo. Dla przypomnienia powiem tylko, że to logo praktycznie było w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych, siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, a ktoś w latach dziewięćdziesiątych postanowił dorysować mu „wąsy” i zrobił w niego taki „budzik”. Tenże budzik został teraz zastąpiony tym nowym – starym logo.

Panie przewodniczący, jeśli są jakieś pytania – jestem do usług.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję, panie prezesie. Myślę, że nie tylko ja jestem pod wrażeniem efektów, które widać po tych więcej niż kilku latach zarządzania przez pana prezesa i pana współpracowników Grupą. Bardzo proszę, pan poseł Warzecha jako pierwszy.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Panie prezesie, wspomniał pan, że była potrzeba zmiany logo firmy. Wydaje się to uzasadnione w jakimś sensie, bo rzeczywiście, jeśli było ono kojarzone z instytucjami, które słyną z opóźnień, z bałaganu, to ma swoje uzasadnienie. Ale z kolei jest powrót do logo z lat komunistycznych. W związku z tym chciałbym zapytać – bo skoro pan prezes uważa, że zmiana logo dała dobre efekty, to wypada tylko z tego się cieszyć – jakie były koszty autentyczne zmiany logo? Bo gdzieś tam pojawiają się informacje, że około 25 mln zł. Rozsądek podpowiada, że zmiana wszystkich szyldów, pieczątek i koszty całej tej operacji powinny być większe.

I druga sprawa. Firma PZU weszła na Ukrainę bodajże w 2005 r. Gdyby pan był uprzejmy powiedzieć – jak wygląda w tej chwili rozwój firmy na Ukrainie i Litwie. Czy zdobywacie państwo rynek? Czy zyskujecie? Które miejsce w tej chwili na Ukrainie i Litwie, pod względem udziału w rynku, zajmuje firma? Które ubezpieczenia lepiej się rozwijają? Bo jak się domyślam, są ubezpieczenia majątkowe, gdyż weszły obowiązkowe na Ukrainie od odpowiedzialności cywilnej, komunikacyjne. Ale jak się rozwijają ubezpieczenia na życie? Czy na Litwie macie już państwo większy udział niż Aviva, czy Aviva

ma większy? Nie wiem, jaka różnica w czasie była w wejściu Avivy i państwa – chyba PZU weszło później, prawda?

Chciałbym też zapytać – jak dotkliwe były efekty ugody w Eureko? Chociaż to sprawa dość miniona, ale czy firma mocno odczuła efekt ugody?

I jeszcze jedna sprawa. Nie wiem, jak państwo tutaj odbieracie, ale bardzo wielu naszych rodaków niestety myli PZU z ZUS. Czy nie warto byłoby przeprowadzić przy okazji kampanię, w której jasno przedstawiono by rodakom, że to są dwie różne instytucje? No, a jeśli kojarzą z ZUS, to chyba nie trzeba państwu mówić, czy to jest dobra opinia, czy zła. I już zamilczę w tym momencie. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie pośle. Bardzo proszę, kto z państw chce zabrać głos w dyskusji? Bardzo proszę, pan poseł Rojek.

Poseł Józef Rojek (SP):

Dziękuję, panie przewodniczący. Panie ministrze, panie prezesie, Wysoka Komisjo. Pamiętam swoje pierwsze spotkanie na posiedzeniu Komisji Skarbu Państwa z panem jako nowym prezesem spółki. Pamiętam, że wtedy też pan mówił i o planach, o strategii, i o kapitale, który jest zgromadzony w firmie. Mówił też pan, ile przeznaczacie na wykup obligacji, ale coś tam jeszcze w tej „szufladzie" zostaje. Chyba nawet są tam poważne środki. Mówił też pan, że planujecie coś kupić poza granicami Polski.

Dzisiaj słyszę, że mówi pan to samo. Oczywiście oprócz tych spółek na Litwie i Ukrainie – bo to wtedy dopiero zaczynało się dziać. Myślę, że skoro zagranica jest zainteresowana naszymi spółkami i firmami w Polsce, to dlaczego my nie? Przecież PZU to firma, która ma w Polsce stabilność i została doprowadzona do takiego stanu informatyzacji, komputeryzacji, że powinniście to uczynić. Co stoi na przeszkodzie? Bo ja jako poseł od 2005 r., który pracuje w Komisji Skarbu, nie rozumiem tego marazmu w tym względzie. Prosiłbym pana o przedstawienie tej kwestii. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Bardzo proszę, kto z państwa? Bardzo proszę, panie pośle – pan poseł Kępiński.

Poseł Adam Kępiński (SLD):

Panie prezesie, Wysoka Komisjo. Bardzo zaciekawił mnie ten slajd à propos strat w sektorze korporacyjnym w latach 2008-2011, jak dobrze pamiętam. Chciałbym zapytać – czym to jest spowodowane, że tam była taka duża bezwładność tych strat, że długo trzeba było czekać zanim z tego się wyjdzie? Tym bardziej że – jak się okazało – ten segment mógł być dochodowy. Tymczasem lata trwał. Pojawiły się tam dosyć spore cyfry, prawda? Czy to wrogie środowisko, konkurencja? Oczekuję tu odpowiedzi.

Druga rzecz. Uważam, sam będąc przedsiębiorcą, że ta zmiana logo, te koszty rebrandingu i postrzegania spółki jako świeżej, to bardzo dobra decyzja. Przy dzisiejszej konkurencji to jest klucz do sukcesu, bo odpada się w przedbiegach, jeśli się jest źle kojarzonym. Aczkolwiek trzeba powiedzieć, że wciąż funkcjonuje wśród ludzi ten synonim: PZU – ZUS. To straszne, ale to ubezpieczenie jedno do drugiego jest takie „równa się". Może dzisiaj jest to już trochę zachwiane, ale wciąż tkwi w głowach. Ja akurat działałem w branży paliwowej i tak samo było. Bo kiedy pracowałem w BP to i tak każdy mówił, że „jedzie na CPN BP". Coś w tym jest. Dlatego myślę, że trzeba byłoby pomyśleć o jakimś takim mocnym wbiciu klina w takie stereotypowe myślenie. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Bardzo dziękuję, panie pośle. Bardzo proszę, czy ktoś z państwa chce jeszcze zabrać głos? Bardzo proszę, pan poseł Jastrzębski, potem pani poseł Libera.

Poseł Leszek Jastrzębski (PO):

Panie przewodniczący, panie prezesie, Wysoka Komisjo. Zgadzam się z kolegą, że ta akcja rebrandingu to zdecydowanie na plus. I to nowe logo – też. Mogę tylko przyklasnąć. Były różne opinie, ale wydaje mi się, że to jest zmiana zdecydowanie na lepsze.

Mam pytanie z nieco innej bajki. Bo z jednej strony mamy to, że rzeczywiście marka PZU jakościowo może się negatywnie kojarzyć z ZUS. Część społeczeństwa może to tak odbierać. Natomiast myślę, że to jest jednak silny brand i silna marka, więc może ta zmiana spowoduje, że skojarzenia z nią będą zdecydowanie lepsze.

I pytanie – czy kiedykolwiek nie myśleliście państwo na zarządzie o tym, żeby tę markę rozszerzyć? Na przykład stworzyć coś takiego jak PZU Bank. Czy były takie pomysły? A jeżeli tak, to prosiłbym o kilka zdań na ten temat. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie pośle. Pani poseł Libera, bardzo proszę o zabranie głosu.

Poseł Beata Małecka-Libera (PO):

Dziękuję bardzo. Panie przewodniczący, panie ministrze, panie prezesie. Ja jestem lekarzem i głównie pracuję w Komisji Zdrowia. To, co pan powiedział o swojej spółce i o tym, jaki macie zasięg ubezpieczeń, jest mi bardzo dobrze znane z pracy w Komisji. Natomiast życzę panu i sobie, aby projekt ubezpieczeń dodatkowych nam się zrealizował, bo jest to duże wyzwanie zarówno dla Komisji Zdrowia, jak i dla rządu – przede wszystkim. Widzimy możliwość, aby z takim właśnie produktem wreszcie ruszyć. Dlatego cieszę się, że te słowa padły z pana ust. A ponieważ spółka jest dobrze zarządzana, ma świetne wyniki, więc może będzie to jednym z argumentów „za”, a nie tylko takimi populistycznymi hasłami, jakimi dotychczas – niestety – pacjenci są karmieni, że będzie to produkt, który spowoduje, że ubezpieczenia dodatkowe zastąpią jak gdyby to, co jest gwarantowane w koszyku świadczeń finansowanych z pieniędzy publicznych. Myślę, że to bardzo ważne słowa dziś tu wypowiedziane. Cenię je sobie szczególnie. Tym bardziej że właśnie dzisiaj była konferencja, na której wiele gorzkich słów padało pod adresem projektu ustawy o ubezpieczeniach dodatkowych. Mam nadzieję, że pan prezes będzie ten projekt również wzmacniał. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo pani poseł. Bardzo proszę, czy ktoś z państwa chce jeszcze zabrać głos? Jeżeli nie ma zgłoszeń, to kończąc tę część naszego posiedzenia, chciałem poprosić – nawiązując do głosów, które tu już padły – o więcej informacji na temat sytuacji spółek działających poza terytorium Rzeczypospolitej. Mam tu na myśli spółki ukraińskie, litewskie. Jaka jest kondycja tych spółek, jakie są szanse na rozwój tych biznesów? Zamykam tą część. Bardzo proszę o udzielenie odpowiedzi.

Prezes Zarządu PZU SA Andrzej Klesyk:

Dziękuję bardzo. Mam nadzieję, że wszystkie pytania sobie zanotowałem. Jeżeli bym przypadkiem coś pominął, to bardzo bym prosił o zwrócenie mi uwagi.

Pierwsze pytanie dotyczyło kosztów rebrandingu. Rzeczywiście koszty rebrandingu dodatkowe były na poziomie 22-25 mln zł. I można byłoby powiedzieć – jak pan poseł zauważył – że to są koszty cztero, pięciokrotnie, a może nawet dziesięciokrotnie mniejsze niż np. zrobiła to Era – T-Mobile. Tylko sposób, w jaki myśmy to zrobili, był następujący. Jak odnawialiśmy oddziały, to nie wstawialiśmy nowego logo. Czyli po prostu – był oddział bez logo PZU. Tak więc odnowienia oddziału nie liczyliśmy do kosztów rebrandingu, ponieważ ten oddział należało tylko odnowić. Największe koszty były związane rzeczywiście z tym, o czym pan poseł mówił, czyli do pewnego stopnia z kwestiami wewnętrznymi. A więc IT trochę nam „zżarło" pieniędzy i dodatkowa kampania. Może pamiętacie państwo kampanię molocha, czyli „Duch molocha odchodzi". Ta kampania kosztowała 8 mln zł. Ja dla swojej rady nadzorczej, która poprosiła o audyt tegoż projektu, przygotowałem bardzo szczegółowe wyliczenia. Rada nadzorcza jednogłośnie przyjęła te wyliczenia, więc będę ciągle twierdził, że kosztowało to nas dodatkowe 25 mln zł.

Drugie pytanie było o Ukrainę i Litwę, ale nawiążę też do pytania pana przewodniczącego. Proszę państwa, jak przyszedłem do PZU, okazało się, że na Litwie i Ukrainie tracimy pieniądze. To znaczy, wcześniej kupiliśmy spółki i na Ukrainie za każde 100 hrywien, które zbieraliśmy jako ubezpieczenie, wypłacaliśmy 170 hrywien odszkodowań. Bardzo podobna sytuacja była na Litwie, gdzie spółka była niedochodowa. Miło mi państwu zakomunikować, że obydwie spółki w ubiegłym roku były zyskowne. Obydwie

spółki rozwijają się w miarę dobrze. Na Ukrainie jesteśmy co prawda poza dziesiątką, ponieważ postanowiliśmy uzdrowić biznes. Bo nie da się prowadzić biznesu z mojej perspektywy tak, żeby tracić. Tam mamy około 2,5% udziału w rynku, a największy gracz ma 6%. Tak więc na Ukrainie jest to dosyć ciekawa sytuacja. Mamy tam gigantyczne problemy – do pewnego stopnia – z egzekucją prawa. Teoretycznie OC jest obowiązkowe, natomiast praktycznie rzecz biorąc, można sobie kupić OC na dwa tygodnie i potem jeździć, jak się chce. Natomiast raz jeszcze chcę podkreślić, że spółka ukraińska jest już dochodowa. Tam większa już część – około 96% – to są ubezpieczenia majątkowe.

Natomiast spółka litewska jest już dochodowa od dwóch lat. Mieliśmy jednorazowy odpis, który spowodował pewnego rodzaju zachwianie dwa lata temu. Mianowicie jeden z banków na Litwie zbankrutował. Chodzi o bank Snoras, powiązany z jakimiś politykami. I tam nawet rząd litewski stracił dosyć dużo pieniędzy. My straciliśmy 5 mln zł, które mieliśmy w tym banku. W tym momencie spółka – zarówno „życiowa", jak i „majątkowa" – jest dochodowa. Jesteśmy na drugim miejscu. Do lidera mamy około 8 punktów procentowych straty. Mamy tam około 16-17% udziału w rynku.

Mniej więcej pół roku temu zdecydowałem, że skoro tam jesteśmy dochodowi, możemy rozpocząć działalność w dwóch krajach nadbałtyckich, a więc wchodzimy na Łotwę i do Estonii. Już mamy polisy. U mnie w gabinecie siedzi sobie pierwsza polisa z Łotwy z ubiegłego roku i jestem z tego powodu bardzo dumny, że prowadzimy tam działalność. Natomiast prowadzimy tę działalność pod jednym paszportem, a więc nie zakładamy osobnych spółek, tylko jest to jeden paszport europejski.

Trzecie pytanie dotyczyło Eureko czy też wyjścia Eureko z PZU. Proszę państwa, ja uważam, że to było genialne posunięcie, iż Skarb Państwa jest jedynym głównym właścicielem spółki. Konflikt, który był, był fatalny i dla spółki, i dla naszego kraju. Kosztowało to spółkę, bo wypłaciliśmy 12 mld zł dywidendy dodatkowej, którą akcjonariusze – przypominam – podzielili troszeczkę nieproporcjonalnie, a więc Skarb Państwa dostał mniejszą część, niż by to wynikało z udziału własnościowego. Ale to było także założenie, żeby ani grosz z budżetu państwa nie poszedł do Eureko. No i rzeczywiście tak się udało zrobić. I w tym momencie dzięki temu jesteśmy na giełdzie. Dzięki temu jesteśmy 13 firmą ubezpieczeniową w Europie i nie potrzebujemy żadnego dodatkowego partnera. Ta spółka może pozostać polską, może być kontrolowana w Polsce po wieki wieków.

No i kwestia PZU – ZUS. Ponieważ w mojej radzie nadzorczej zasiada Prezes ZUS, to mi głupio nawet tak mówić, ale rzeczywiście jest tak, że mylą nas z ZUS. Często otrzymujemy pisma adresowane do ZUS. Usiłujemy pewnego rodzaju kampanię przeprowadzać. Tylko że nie chcemy się odcinać od ZUS. Ta kampania nie powinna być negatywna w stosunku do ZUS. Tak więc usiłujemy raczej pozycjonować PZU. Pan poseł chyba powiedział, że percepcja PZU i świadomość jest gigantyczna. My mamy 78% świadomości tzw. niepodsuwanej. To znaczy, jeżeli się zapyta ludzi w Polsce, co kojarzy się z ubezpieczeniami, to 78% powie PZU. A jeżeli się podpowie „PZU", to 98% ludzi w Polsce powie PZU. Tak więc jest tak, jak pan mówił – ludzie idą do WARTY kupić polisę PZU. Ciągle mamy taką sytuację. Dzięki za sugestie – spróbujemy coś wymyślić, jeśli chodzi o ZUS versus PZU.

Było pytanie o zakup spółek zagranicznych. Proszę państwa, myśmy się przyglądali trzem spółkom. Przyglądaliśmy się spółce na Łotwie i okazało się, że tam koledzy usiłowali wyprowadzać bardzo dużo pieniędzy, więc postanowiliśmy nie wchodzić w tę spółkę. Przyglądaliśmy się spółce na Słowenii, gdzie była bardzo podobna sytuacja. Problem w tym, że niczego innego nie ma. W tym momencie – o tym pan minister też powiedział – jesteśmy bardzo mocno wspierani przez administrację, a także przez pana prezydenta, żeby przyjrzeć się spółce w Chorwacji. Jest tam do kupienia takie „PZU" chorwackie. Ponieważ mamy doświadczenie w restrukturyzacji, chcemy się temu przyjrzeć.

Jeszcze jedno powiem, ponieważ było pytanie pana posła, czy nie powinniśmy kupować w Polsce. Otóż kupić jest łatwo, ale wycisnąć wartość jest trudno. Przyglądaliśmy się spółce LUX MED. My powiedzieliśmy sobie, że ta spółka może być warta do miliarda złotych. Tymczasem przyszedł konkurent z Wielkiej Brytanii i zapłacił 1,8 mld zł. Powiem tak – mnie nie składały się cyferki.

Nie pamiętam od kogo z państwa padło pytanie o ubezpieczenia korporacyjne. Tam straciliśmy 450 mln zł. Sytuacja była taka, jak przyszedłem do PZU, że wszystkie ubezpieczenia komunikacyjne były wrzucone do jednego worka. Czyli koszty związane ze szkodami szczególnie poza Polską były „rozsmarowywane" zarówno pomiędzy Kowalskim a tzw. ciągnikiem siodłowym, który przede wszystkim jeździ na Zachodzie. Jak zrobiliśmy alokację kosztów, okazało się, że 90% tychże kosztów powinno iść właśnie do biznesu korporacyjnego. Otworzyło nam to oczy, bo wtedy mieliśmy ponad 65% udziału w rynku. Ale mieliśmy – jak powiedziałem – prawie pół miliarda złotych straty. W tym momencie mamy około 47% udziału rynków korporacyjnych, ale – jak już wcześniej pokazałem – mamy zysk. Po prostu była to pewnego rodzaju instytucjonalna niewiedza.

Następne pytanie dotyczyło kwestii PZU-bank. W duszy ja jestem bankowcem. Zawsze pracowałem w banku, a nie w ubezpieczeniach. Natomiast nie znam firmy ubezpieczeniowej, która zarobiła pieniądze na posiadaniu banku. Allianz kupił Dresdner Bank za 24 mld euro i musiał go potem sprzedać za 6 mld euro. Allianz Bank w Polsce, od nowa budowany, rozsypał się i praktycznie około 200 mln zł poszło z dymem.

Zastanawiamy się nad pewnego rodzaju opcją, jeśli chodzi o bank, natomiast na pewno nie będzie to bank typu konkurencja do PKO BP, bo to po prostu nie ma sensu. Współpracujemy bardzo mocno z PKO BP.

Ubezpieczenia dodatkowe, ubezpieczenia zdrowotne. Tutaj pani poseł leje miód na moje serce skołatane. Dlatego że to jest dla mnie największy obszar wzrostów PZU. Pamiętacie państwo – zebraliśmy 16 mld zł składki. Z budżetu państwa na finansowanie służby zdrowia idzie ponad 70 mld zł. Nawet jeśli tylko 20% w tejże sumy przeszłoby do ubezpieczeń dodatkowych, to mówimy o gigantycznych pieniądzach i potencjalnie większym biznesie niż biznes ubezpieczeniowy majątkowy czy ubezpieczeniowy życiowy. Tutaj już wchodzimy. Jesteśmy liderem na tym rynku, jeśli chodzi o ubezpieczenia zdrowotne dodatkowe.

Z takich ciekawostek. Nie byłbym sobą, gdybym państwa – jako Sejmu – nie zachęcił do skorzystania z naszej oferty. Mianowicie oferujemy ubezpieczenie leków. Czyli nasz klient, który jest u nas ubezpieczony, otrzymując receptę od lekarza idzie do apteki i jeżeli np. zapłaci za leki 250 zł, to my mu zwracamy 80%. Tak więc zamiast 250 zł kosztuje go to 50 zł. Zapraszam bardzo serdecznie do skorzystania z tej oferty. Mamy już kilka tysięcy klientów, którzy z tego korzystają. Oczywiście, ja bardzo, bardzo bym chciał, żeby ubezpieczenia dodatkowe weszły. Chyba odpowiedziałem już na wszystkie pytania. Bo pan przewodniczący pytał o spółki zagraniczne, ale już o tym mówiłem.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie prezesie. Szanowni państwo, czy są jeszcze jakieś pytania? Nie widzę. Zatem zamykam dyskusję. Życzmy sobie wszyscy jak najwięcej tego rodzaju informacji na posiedzeniach Komisji: dobre wyniki, świetne zarządzanie. Miło to słyszeć. To miód nie tylko, mam nadzieję, na moje serce. Dziękuję bardzo. Zamykam posiedzenie. Protokół będzie wyłożony w sekretariacie.